〈제 언〉

"가능한 사료외상 구매는 지양해야 한다"

한국사료협회
김 치 영

사료외상거래와 축산불황의 장기화

최근 대한양계협회에서는 장기화되고 있는 양계산업의 불황을 타개하기 위해 여러가지 자구책을 모색하던중 한국사료협회측에 지나친 과당경쟁에서 비롯되는 사료외상판매를 지양해 줄것을 요청한 바 있었다. 이에대해 한국사료협회도 답신을 통해 지속되는 축산 및 양계불황의 장기화현상에 대해 우려를 나타냈고, 사료거래시 거래방법의 선택주체는 어디까지나 양축가이므로 양축가 스스로가 사료현찰거래제도의 정착에 앞장서 줄 것을 상기시킨 바 있다.

최근 지속되는 있는 축산물황의 근본요인은 결코 사료의 외상판매에서 비롯된 것은 아니지만 축산불황을 지속화시키고 있는 여러 요인중 공급사이드의 생산과잉상태를 나타내주는 지표가 배합사료라는 점과, 외상구매를 선호하는 양축가가 경기변동에 따라 신축성있게 생산을 조절하지 못한다는 이유 등으로 인해 이제 축산불황을 지속화시키는 공범으로까지 지목받기에 이르른 것이다.

구태여 어느 업종, 어느 품목을 들지 않더라도 돈이 오고가는 거래면 어디서나 필요에 따라 현찰, 또는 외상거래가 있는 것이 당연지사이다. 실제 배합사료의 원료인 옥수수, 수수, 소맥, 대두박, 모든 원료인 국제거래에 있어서도 At Sight (현찰구매), Usance (외상구매)에 의해 자금결재가 이루어지며 이에대한 선택은 구매자의 옵션으로 되어있다. 따라서 회사의 자금 사정에 의해 At sight, Usance가 선택되게 되며 달러가치가 상승하게 되면 환차손 발생으로 인해 At sight를 선택하는 것이 훨씬 유리하게 된다

마찬가지로 배합사료 역시 현찰구매를 하게 되면 자금부담이 따르긴하나 외상구매시 보다 높은 가격할인 혜택을 받기 때문에 현찰구매를 하는 양축가는 언제나 현찰구매만을 선호한다.

이처럼 배합사료의 외상거래는 축산불황과 직·간접적 관계를 맺고 있다는 비난에도 불구하고 좀처럼 불식되지 않고 있는 것은 그동안의 구매관행과 현찰구매시 일시적으로 받게 될 자금부담 때문으로 현재 배합사료업계에 누증된 외상자금만도 대략 3천억에 달할 것이라는 업계의 추산도 있다. 아무튼 이와같이 당연한 거래관행을 둘러싸고 협회의견이 서로 오고갈 단계에 이르렀음은 결코 문제가 단순하지만은 않음을 알려주고 있다.

불황주기는 짧아야한다.

배합사료의 현찰제도가 정착되어야할 첫번째

당위성은 불황국면의 장기화현상에서 찾을 수 있다. 어떤 농축산물이든간에 상업화 영농시대에 들어서는 과정에서 주기적인 가격파동을 겪게됨이 일반적인 현상이나, 파동의 주기가 길면길수록 불황하에서 받게되는 양축가의 부담은 높을 수 밖에 없다. 상품의 라이프싸일클로 보면 이미 불황국면에서 호황국면으로 들어섰어야할 축산물이 아직도 불황의 늪속에서 헤어나지 못하고 있음은 축산물수요의 부족에도 원인이 있지만 외상거래로 인해 변화에 신축성있게 대처하지 못하는 데에도 한 원인이 있다. 즉 양축가는 사료공장에서 묶여 사료를 받지 않으면 안될 입장이 되어 있고, 사료공장은 공장대로 양축가에게 물려 사료를 안줄래야 안줄 수없게 되어 있는 것이 일부 악성 외상거래의 현실이다.

이 때문에 생산과잉이나 수요감소 등으로 인해 축산물가격이 폭락하여도 과거처럼 가격 수정이 바로 이루어지지 않고, 오랜기간 지속화되기도 한다.

모름지기 불황이 없이 안정적인 기반 위에서 축산이 영위되는 것만큼 바람직한 것은 없으나 그렇치 못한 실정이라면 최소한 불황의 주기만이라도 단기화 되어야 할 것이며, 이를 위해서는 배합사료의 현찰구매 제도가 정착 되어져야 한다.

자금력에 맞는 축산규모여야 한다.

불황이 없는 호황만을 고집할 수는 없는 일이나 가능한 축산물가격을 안정시키고 불황을 최소화시켜 나가기 위해서는 우리나라 소비시장 규모에 맞는 적정규모의 축산업이 들어서야 한다. 적정규모의 축산업은 양축가의 공급능력과 시장 수요에 따라 이루어진 것으로서, 외상거래가 만연될 때 적정규모의 시장공급이 어려워지며, 양축가의 과욕을 자극시켜 과잉공급체계로 이끌 수 있다.

실제 지금과 같은 여건하에서라면 자금능력이 없이도 사료외상구매를 통해 확대생산이 가능하며 일단 외상거래를 통해 규모를 확대해 놓게되면 좀처럼 규모축소가 쉽지 않을 뿐만아니라 불황국면이라도 맞게되면 자금사정 압박 등으로 부실경영을 가져와 궁극적으로 도산에 이르게 한다. 모름지기 축산안정을 기하기 위해서는 국내수요시장과 양축가의 자금능력에 걸맞는 공급규모가 형성되어야 하는 것이며 이를 위해서 공급과잉을 유발할 수 있는 외상거래는 지양되어야 한다.

현찰거래가 싸다.

외상거래를 하는 양축가의 경우 자금 사정으로 인해 어쩔수 없이 선택할 수 밖에 없는 속사정은 있으나 실제 사료 구입가격은 현찰구매가격 보다 비싸진다는 점을 주목해야 한다.

국내 어느 사료회사이든 외상거래를 하지 않는 회사는 거의 없으며, 현찰가격과 외상가격을 똑같이 적용하는 회사도 없다. 회사 경영방침이 현찰판매여서 대리점에 현찰거래로 인도하는 회사는 있으나, 실제 양축가와 대리점 사이에서도 현찰거래만 이루어지는 지는 미지수다.

대부분의 사료공장들이 나름대로 D/C사정표를 가지고 있어, 현금구매, 30일 외상구매, 60일 외상구매에 따라 각각 사정비율을 달리 적용한다. 예컨데 현찰구매시 8%, 30일 외상기일시 6%, 60일 외상기일시 4%, D/C혜택을 주는 경우가 있는가하면 현찰구매시 10%, 30일 외상기일시 8%, 60일 외상기일시 6%의 D/C를 적용하는 경우 등 품목에 따라, 양축가에 따라, 회사에 따라, 적용비율은 달라진다. 그러나 어느 회사가 됐든 외상기일이 길어지면 길어질수록 D/C혜택은 반비례하는 것이 공통적인 사실이다. 무엇보다도분명한 것은 외상구매가 현찰구매에 비해 금리부담 또는 그이상의 댓가를 지불해야 한다는 점을 인식해야 한다.

품질경쟁이 정착되어야 한다.

배합사료회사의 판매전략은 자본 및 물량 판매형으로 대별될 수 있으나 현재 우리나라에서는 자본 및 물량판매형이 크게 득세하고 있다. 이웃 일본에서도 마찬가지여서 대규모 물량을 가지고 자본판매 등을 하는 대규모 사료공장들이 중소규모 사료공장의 시장을 잠식한 바 있으나 최근에는 중소규모의 사료공장들도 기술 및 경영지도 등을 통해 이에 대처해 나가고 있다.

외상거래와 할인제도는 이와같은 자본판매의 대표적인 유형으로 품질경쟁의 정착은 물론 크게는 배합사료산업의 건전한 발전에 마이너스적 영향을 미치게 한다. 현찰구매가 이루어지면 회사별 판매가격 비교가 단순해지고, 가격차이에 따른 품질비교 등도 비교적 손쉬워지나, 외상거래 등으로 거래유형이 복잡해질때 가격차이가 우선하게 되고 품질비교는 뒷전에 밀리게 된다. 따라서 배합사료의 질을 높이고, 품질경쟁을 유도하기 위해서는 배합사료의 외상거래 등은 가능한 지양되어야 한다.

구매자 시장으로 전환되어야 한다.

배합사료를 생산해내는 회사는 사협, 축협을 통틀어 전국적으로 66개사에 달한다. 이른바 다수의 공급자와 다수의 소비자로 이루어진 완전경쟁시장이다. 이와 같은 시장하에서 양축가들은 구매자의 입장이기 때문에 언제라도 사료품질에 대한 개선요구, 사양기술 지도의 요청 등이 있을 수 있으며, 품질이나 가격, 써비스가 타회사에 못미친다고 생각될 때는 언제라도 구매선을 변경할 수가 있어야 한다. 너무 지나친 거래선의 변경은 개별사료회사의 제품 특성이 고려되지 않고, 사료회사와 양축가와의 신뢰차원에서도 바람직하지 못한 것이기는 하나 최소한 변경이 가능할 수는 있어야 한다.

그러나 외상거래가 이루어질 경우, 미수금 청산이 이루어지기 전에는 거래선 변경이 거의 어려워지고 양축가의 구매교섭력(bargaining power)은 약화될 수 밖에 없다.

선택주체는 양축가여야 한다.

양축가들의 외상거래가 많아질 때 배합사료 공장의 자금사정은 악화될 수 밖에 없으며 이는 결국 부메랑이 되어 양축가에 되돌아 온다. 배합사료의 원료 구매시 자금결재는 달러화로 이루어지기 때문에 달러가치가 강세현상을 보이게 되면, 사료공장의 Usance(외상구매) 결재가 불리해지며, 이로인해 환차손이 발생하게 된다

실제 지난해 배합사료 현찰판매제도를 취하고 있는 S사료가 시장점유율을 높이고, 판매량을 신장시킬 수 있었던 요인중의 하나가 원료의 At sight(현금구매) 구매와 배합사료 현찰판매로 인한 장점 때문이었다 한다. 현찰 구매제도가 정착되게 되면 국제곡물시세 하락에 따른 배합사료 가격인하도 양축가가 쉽게 체크할 수 있다. 지금과 같이 복잡한 거래제도하에서는 얼마만큼 가격인하가 이루어지는지 체크하기조차 어려우며, 경영규모가 작은 양축가의 불이익이 초래되기도 한다.

이상에서 살펴본 현찰구매의 장점에도 불구하고 현찰구매제도가 쉽게 정착되지 않는 것은 양축가의 자금사정에 있다. 따라서 향후, 현찰제도의 도입은 현재 양축가들이 당면한 입장을 감안하여 점진적으로 취해져야 하며, 이에대한 선택주체는 어디까지나 양축가가 주도해야 한다. 그렇치 않을 경우 양축가들은 일시 적으로 받게 되는 자금압박으로 더욱 어려움만 가중되게 된다. 배합사료 현찰구매가 축산불황의 묘약은 아니더라도 진통제 역할은 해줄 수 있는 것이 당면 한 우리축산의 현실이기 때문이다.